
CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Domina el Arte de Llegar a Acuerdos Exitosos

¿Qué es la Negociación?



Comunicación Interactiva

Un diálogo dinámico para resolver diferencias y alinear visiones.



Acuerdos Aceptables

Búsqueda de soluciones que satisfagan intereses comunes y divergentes.



Creación de Valor

Enfoque en expandir el beneficio mutuo, no solo en dividir el pastel.

El Modelo Harvard: Fundamentos



Enfoque Colaborativo

Desarrollado en la Universidad de Harvard para transformar conflictos en oportunidades de cooperación.



Relación a Largo Plazo

Prioriza la preservación de la relación entre las partes por encima de la ganancia inmediata.



Justicia y Equidad

Busca acuerdos basados en criterios objetivos que ambas partes perciban como justos.

*"No negociamos sobre posiciones,
negociamos sobre intereses reales para
encontrar soluciones creativas."*

El Método Harvard es el estándar de oro en la negociación moderna, utilizado por diplomáticos y ejecutivos de alto nivel en todo el mundo.

Los 7 Elementos de Harvard (I)



ALTERNATIVAS (BATNA)

Tu **Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado**. Es el plan B que te otorga poder y seguridad para retirarte si el trato no es favorable.



INTERESES

Las necesidades, deseos y temores subyacentes. Negociar sobre **porqués** en lugar de posiciones rígidas abre la puerta a soluciones reales.



OPCIONES

Toda la gama de posibilidades para un acuerdo. Requiere **creatividad** para generar propuestas que beneficien a ambas partes simultáneamente.



CRITERIOS

Estándares externos y **objetivos** (leyes, precios de mercado, precedentes) que aseguran que el acuerdo sea legítimo y no arbitrario.

Los 7 Elementos de Harvard (Parte 2)



RELACIÓN

- Separar a las personas del problema en cuestión.
- Construir confianza y respeto mutuo.
- Fomentar un clima de trabajo constructivo.



COMUNICACIÓN

- Escucha activa para entender intereses.
- Claridad y precisión en los mensajes.
- Diálogo bidireccional y transparente.



COMPROMISOS

- Acuerdos específicos y bien definidos.
- Planteamientos realistas y alcanzables.
- Garantía de cumplimiento a largo plazo.

Estos elementos completan el marco estratégico para una negociación basada en principios.

Ganar-Ganar vs. Ganar-Perder

Ganar-Ganar (Integrativa)	Ganar-Perder (Distributiva)
+ Creación de Valor • Enfoque en intereses comunes y compartidos. • Comunicación abierta, honesta y transparente. • Búsqueda de soluciones creativas para "expandir el pastel". • Fortalece la confianza y la relación a largo plazo.	- Reclamación de Valor • Enfoque en posiciones rígidas y recursos fijos. • Comunicación estratégica, limitada o engañosa. • Competencia directa por una porción mayor del pastel. • Suele dañar la relación y generar resentimiento.

i La estrategia integrativa no es ser "suave", es ser inteligente para maximizar el beneficio total.

Comunicación Asertiva en la Mesa



ASERTIVIDAD

Expresar necesidades y opiniones con claridad y respeto, sin caer en la agresividad ni en la pasividad.



ESCUCHA ACTIVA

Comprender profundamente el mensaje y las emociones de la contraparte antes de formular una respuesta.



MENSAJES "YO"

Comunicar sentimientos y percepciones personales ("Yo siento que...") para evitar poner a la otra parte a la defensiva.

El Poder de la Persuasión Ética



RECIPROCIDAD

Ofrecer valor genuino primero para fomentar una disposición positiva y concesiones mutuas en la mesa.



PRUEBA SOCIAL

Utilizar casos de éxito y referencias externas para validar la viabilidad y el beneficio de tu propuesta.



AUTORIDAD

Respaldar tus argumentos con datos expertos, experiencia comprobada y una conexión personal de confianza.

"La persuasión ética busca el beneficio mutuo, no la manipulación unilateral."

Manejo Profesional de Objeciones

1



ESCUCHAR

Permitir que la otra parte se exprese sin interrupciones para captar la preocupación real.

2



CLARIFICAR

Hacer preguntas abiertas para profundizar en la raíz de la objeción y evitar suposiciones.

3



RECONOCER

Validar la preocupación con empatía, demostrando que has entendido su punto de vista.

4



RESPONDER

Ofrecer soluciones, datos o alternativas que aborden directamente la inquietud planteada.

PRO TIP: Una objeción no es un "no", es una solicitud de más información o una señal de interés que requiere ser gestionada.

Técnicas de Cierre Efectivo



CIERRE DE RESUMEN

Recapitular todos los **puntos acordados** y los beneficios mutuos antes de solicitar el compromiso final.

CIERRE DE LA ALTERNATIVA

Ofrecer **dos opciones de acuerdo**, ambas aceptables para ti, permitiendo que la otra parte elija y sienta control.



CIERRE DE LA CONCESIÓN

Ofrecer un **pequeño incentivo final** o concesión a cambio de cerrar el trato de manera inmediata.

Conclusiones y Próximos Pasos

- ✓ La negociación es una habilidad entrenable que se perfecciona con la práctica deliberada.
- ✓ El Modelo Harvard garantiza resultados sostenibles al priorizar intereses sobre posiciones.
- ✓ La comunicación asertiva y la escucha activa son tus herramientas más poderosas en la mesa.

TU PLAN DE ACCIÓN

- Identifica tu BATNA antes de negociar.
- Practica la escucha activa hoy mismo.
- Busca siempre el "Ganar-Ganar".

¡EL ÉXITO EN LA NEGOCIACIÓN COMIENZA CON TU PREPARACIÓN!